

Como NO ligar

La demostración lógica de que todo lo que aprendiste en la universidad era importante.

Las 7 P's



Capitulo 9: Las 7 P's.

Imagino, que te estarás preguntando que son "Las 7 P's". Te daré una pista, antes eran "Las 4 P's", pero la devaluación de "la P" ha provocado que tengan que aparecer otras "P's".

Primero, "P's" no quiere decir "putas". No queda bien decir "nos vamos de P's".

Segundo, te explicaré que son "Las 4 P's", de donde vienen y luego pasamos a "Las 7 P's"

El marketing es simplemente un proceso que intenta crear satisfacción. Para crear esa satisfacción y llegar a un resultado satisfactorio para ambas partes, es decir empresa y cliente el marketing se vale de 4 variables clave: precio, producto, promoción y lugar, y de ahí salen las 4 P's¹. El marketing se vale de estas variables para implantar sus estrategias y obtener éxito.

En una estrategia de marketing había 4 fases:

- Establecer nuestra misión y objetivos.
- Formular las estrategias.
- Puesta en marcha (proceso operacional).
- Punto de control.

Pues para formular las estrategias necesitamos el Marketing Mix.

Las 4 P's, que son englobadas dentro del Marketing Mix son fruto de la mente de un tal E. Jerome McCarthy que escribió entre otros libros uno que se llamaba "*Basic Marketing. A Managerial Approach*"

El significado de estas 4 P's es el siguiente:

- **Precio:** Es el valor del intercambio del producto. Y este precio depende de la utilidad o satisfacción de su uso, consumo, o demás. Es lo que pagamos por un producto. En términos que entendamos es nuestro caché.
Si queremos hacernos un objetivo que es un 7², tenemos que:
 - Da igual lo que seamos. Lo importante es lo que parezcamos³.Bueno, ninguna tía está dispuesta a rebajarse, para ella de alguna manera u otra, tienes que estar a su altura, así que si ella es un 7, tú tienes que estar por encima, es decir 7* - 8 - 8* - 9 - 9* - 9** - 10 - Ángel. Si ella es un Orco de Mordor y aún así tienes interés en ella, te diré una cosa, son las 4 de la mañana, has bebido mucho y es hora de que te vayas a casa.
- **Producto:** El producto es el bien o servicio a intercambiar. La política de producto tiene 4 elementos muy importantes, cartera de productos, diferenciación, marca y presentación. El producto en cuestión somos nosotros. Lo que tenemos que ofrecer y lo que no. Y lo que no tenemos que ofrecer lo ocultamos. Y si hay algo negativo, mentimos. Y si hay algo que tenemos que ofrecer y no lo tenemos, nos lo inventamos.
- **Distribución:** Hace referencia a cómo hacemos la distribución de nuestro producto, si el canal de distribución es largo/corto, con almacenamiento o no. Es la forma en que llegamos al mercado, el merchandising y acciones en el punto de venta. En realidad para

¹ Product, Pricing, Place, Promotion. 4 P's.

² La escala de valor de una tía es

Orco de Mordor - 0 - 1 - 2 - 3 - 4 - 5 - 6 - 7 - 7* - 8 - 8* - 9 - 9* - 9** - 10 - Ángel

³ Macho, esto deberías haberlo anticipado. Da igual lo que seas. Lo importante es lo que parezcas. Ventaja Competitiva.

nosotros esto es el mercado donde nos movemos. Ir a meter fichas a la puerta de la Iglesia no es una buena idea⁴...

- **Promoción:** Es la difusión del mensaje, con la promoción esperamos difundir nuestro mensaje y que este tenga la respuesta que queremos en nuestro objetivo. Nuestras características, beneficios, interés por repetir⁵. En términos globales es nuestra imagen, nuestra fama, y depende tanto de lo que hicimos hace 5 minutos, como de aquello que pasó el año pasado. Y aquí mentimos, robamos y matamos. Bueno robar no, pero matar sí. Si, matar.

Resumiendo, si queremos tener éxito⁶, hay que tener en cuenta:

- ~~Lo que somos.~~ Lo que parecemos.
- Lo que quieren que ofrezcamos e inventárnoslo.
- Donde vamos a meternos.
- Como vamos a conseguir que todo el mundo crea que somos lo que quieren que seamos.

Y todo lo anterior quiere decir *"Seré lo que quieras, te daré lo que creas que quieres y crees que tengo, te atacaré en el sitio más beneficioso para mí y menos ventajoso para ti y te lo decoraré lo mejor posible para que no te des cuenta hasta que no sea demasiado tarde"*. Y seguramente te daré un nombre falso y no te llamaré.

Pondré un ejemplo práctico:

- Hay que ser muy caballeros. Desde los tiempos de Juana La Loca, hay que ser un caballero con las mujeres. Les encanta. No hay nada como abrir la puerta del restaurante y ceder el paso caballerosamente. Quedarás como un señor. Pero espero que sepas que abrir la puerta no era el fin, sino el medio. Ahora tienes la oportunidad de tener una magnífica perspectiva. ¿Tiene buen culo? También tienes dejarles subir las escaleras en primer lugar. El fin no es evitar que caigan escaleras abajo (lo que nos garantizaría risas durante años) sino poder mirar como su cadera sube los escalones al ritmo de la música que suena en nuestra cabeza.
- Cuando bajen las escaleras, hay que bajar primero, para si se caen, poder sujetarlas. Ese es el fin que ellas creen. El fin es cuando llegues abajo poder tener una visión frontal.
- También podrás tener una visión frontal si les abres la puerta del coche, como si fueras un chofer. Le quitas el abrigo, le abres la puerta, le miras el escote, y dejas el abrigo en los asientos traseros. Aunque sinceramente en este caso hay diversas teorías. Hay teorías que dicen que el fin es una mirada al escote. Otras teorías dicen que es para evitar que le den un golpe a la puerta o cierren muy fuerte. Hay de todo. Todo es importante.
- Los caballeros recuerdan las fechas y son puntuales. Recordamos las fechas por varias razones⁷, en los días especiales se folla. Somos puntuales. Nada que decir excepto que no te pases los 20 minutos que va a tardar en bajar mirando por donde crees que viene. Usa los reflejos, hazte el distraído, mira a ese sitio sin mirar a ese sitio. Un escaparate es siempre la mejor opción.
- Siempre dejamos hablar a las mujeres. Por varias cosas. A ellas les encanta hablar. Y nosotros si hablamos mucho la vamos a cagar. Y si hablan mucho, beben mucho y si beben mucho aumentan nuestras posibilidades de éxito. Así que déjala que hable. Y de

⁴ O puede ser la puta mejor idea que se te ha pasado por la cabeza.

⁵ Y si no quiere que le den.

⁶ Es decir, follar, que cualquier día me decís qué vais a empezar un negocio propio.

⁷ En realidad solo por una razón.

vez en cuando escúchala⁸. A las mujeres les gustan las mujeres que escuchan. Si alguna vez te pierdes, simplemente repite sus últimas palabras. Si te pierdes mucho, di *"joder me estaba dando cuenta el gesto tan bonito que haces cuando hablas, se te ponen los labios de una forma que me los comería"*.

- Cuando andes, tienes que ir por el lado más cercano a la calzada. En realidad tú quieres ver si hay coches guapos en su barrio. Y finalmente los caballeros montan a caballo. Ah no. Ese tipo de caballeros no queremos ser⁹.

Bueno, las 4 P's, estaban bien hace unos años. Ahora ya hemos dicho que son 7. Añadimos: People, Process, y Physical Evidence.

Se han añadido esas P's por una razón evidente. Las 4 P's tienen una clara orientación a los productos. Estas nuevas P's tienen su razón de ser en el aumento de los servicios.

- **People:** Se refiere a todas las personas involucradas en el proceso. Tiene que haber una buena relación, concordancia y compatibilidad. Proveedores, empleados, gerentes y consumidores. En nuestro caso se reduce un poco a nuestro círculo de amigos, nuestro entorno social. Pondré un ejemplo claro. Si nuestros amigos beben mucho, nosotros tenemos que beber como mínimo una copa más que ellos. Si nuestros amigos no beben, entonces tenemos que cambiar de amigos.
- **Process:** Mecanismos y actividades que hacen que un producto llegue al cliente. En las 4 P's anteriores esto no estaba descrito. En el fondo es ese espacio que queda desde que un producto es producido hasta que nos llega, pero no el sentido de distribución (la distribución es para productos) sino como nos es entregado el producto, por ejemplo una pizza de Telepizza¹⁰. Es nuestro comportamiento durante el proceso clave del intercambio.
- **Physical Evidence:** Se centra en el ambiente en que un producto es entregado. Hablamos de decoración, iluminación, y otros aspectos físicos más específicos y detallados. Para nosotros es la elección precisa en tiempo, forma de los actos claves de nuestro intercambio:
 - Meter el morro.
 - Meter el morro.
 - Escapar corriendo de una cita que no queremos.
 - Tocar las tetas.
 - Sugerir "tomar la última en mi casa".
 - Sugerir "Ya te llamaré mañana".
 - Indicar que la ropa interior femenina que hay debajo de tu cama no sabes de quien es.

Lo que pasa es que los mercadólogos¹¹ o marketers, en su intento de ser cool decidieron que 4 P's estaba bien, pero 7 P's eran multitud. Y decidieron que el 5 era un número bonito. Y la P ya no era tan chula, molaba más la C. Y surgieron las 5 C's, Compañía, Colaboradores, Clientes, Competencia y Contexto.

Bueno, pues como ya hemos visto en capítulos anteriores hay que tener estrategias diferentes y eso lo planeamos en base a un estudio detallado del entorno (interno y externo) a través del

⁸ No, no la escuches. A saber qué coño dice.

⁹ Si ella es una princesa, entonces seremos lo que ella quiera que seamos. Si hace falta montamos a caballo o somos de las fuerzas especiales.

¹⁰ Mal, nos será entregada mal.

¹¹ Sí, yo también me he quedado flipado con esa palabra.

análisis SWOT. También recalcamos cuán importante era mantener una actitud dinámica y no pensar que todas las tías son iguales, queremos lo mismo, pero de personas diferentes (y cuanto más mejor), es decir analizar la situación de manera continua. Y una vez que tenemos hemos analizado el entorno, a nosotros mismos, y sabemos lo que queremos es el momento de adecuar cada una de las variables a nuestra disposición para anotar un punto.

Después la ponemos en marcha, vemos si tenemos éxito o no. Ejecutamos el control y anotamos las modificaciones necesarias para la próxima vez.

Fácil y rápido.

Notas para NO ligar nunca.

- No haber leído los 8 capítulos anteriores.
- Creer que con lo que tienes vas a llegar a algún sitio. Hay que mentir.
- No saber lo que quieren ellas.
- Y si no lo sabes, no te lo puedes inventar.
- Porque aunque no lo tengas, si lo sabes, siempre te lo inventarás.
- Y si no te lo inventas mejor no salgas de casa.
- No hacer las cosas en el sitio adecuado.
- O hacerlas en un sitio que todo el mundo cree adecuado.
- No tener en cuenta esta escala:

Orco de Mordor – 0 – 1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 7* – 8 – 8* – 9 – 9* – 9** – 10 – Ángel

- Y no basar tus estrategias en aparentar que eres X+1, siendo ellas X.
- No darte cuenta que un Orco de Mordor no es una buena salida.
- Aunque si está muy salida....

Referencias:

Para este artículo me compre un libro y todo¹².

El libro:

Este libro consta de una serie de capítulos sin determinar. Para saber el número de capítulos deberías consultar el autor para que te indique como conseguir los que no hayas leído.

Esta versión del capítulo es la:

(C9) 0.001

de fecha May'10.

Sobre el autor:

Pregúntale.

info@comonoligar.com

<http://www.comonoligar.com>

¹² Poco me conocéis.

Licencia: Licencia:

Este libro tiene licencia. No tiene muchos derechos reservados. Tiene una licencia de Creative Commons. Creative Commons es una organización no gubernamental sin ánimo de lucro que desarrolla planes para ayudar a reducir las barreras legales de la creatividad, por medio de nueva legislación y nuevas tecnologías. Con la licencia que le pongo a este pdf (o documento impreso) puedes:

- copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra (fotocopiar, enviar por mail, imprimir).

Sin embargo si haces todo lo anterior tienes que hacerlo en base a los preceptos.

- Reconocimiento: El autor soy yo, y ese autor es el propietario de las cuentas de correo arriba adscritas. No es posible “copiar, distribuir y comunicar...[...]” sin compartir la autoría, que son mis direcciones de correo indicando quien es el autor.
- No comercial — No puede utilizar esta obra para fines comerciales. No estamos aquí para ganar dinero!! Solo queremos sexo!!
- Sin obras derivadas — No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.
- Ah, y tampoco pueden leerlo las mujeres¹³.



<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/>

Foto de portada:

La foto de la portada está hecha con una página web que genera logos cuya dirección podéis ver en la misma imagen.

¹³ Si, si pueden.